



CKW.

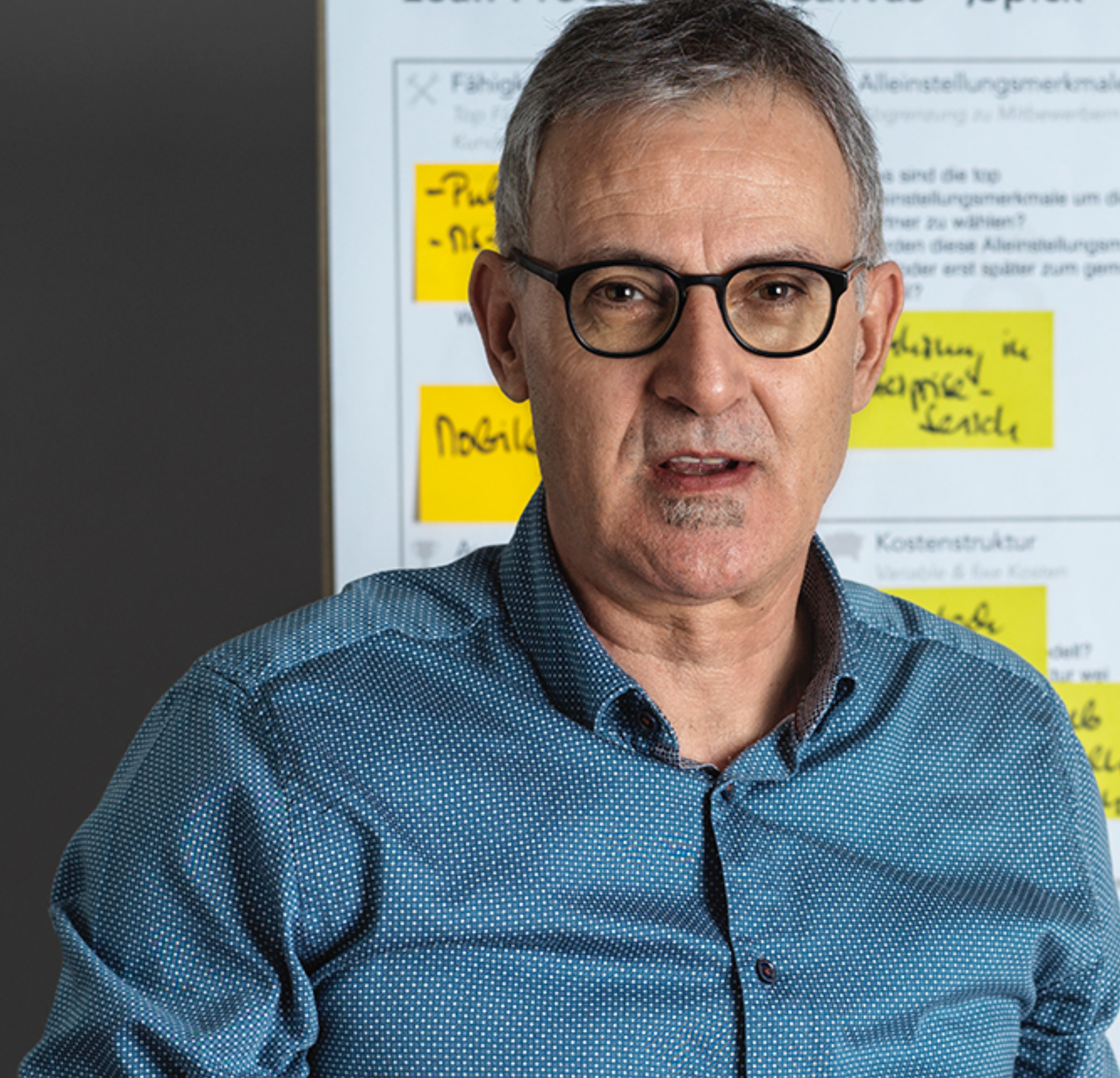


BUSINESS AGILITY
CONFERENCE

400%

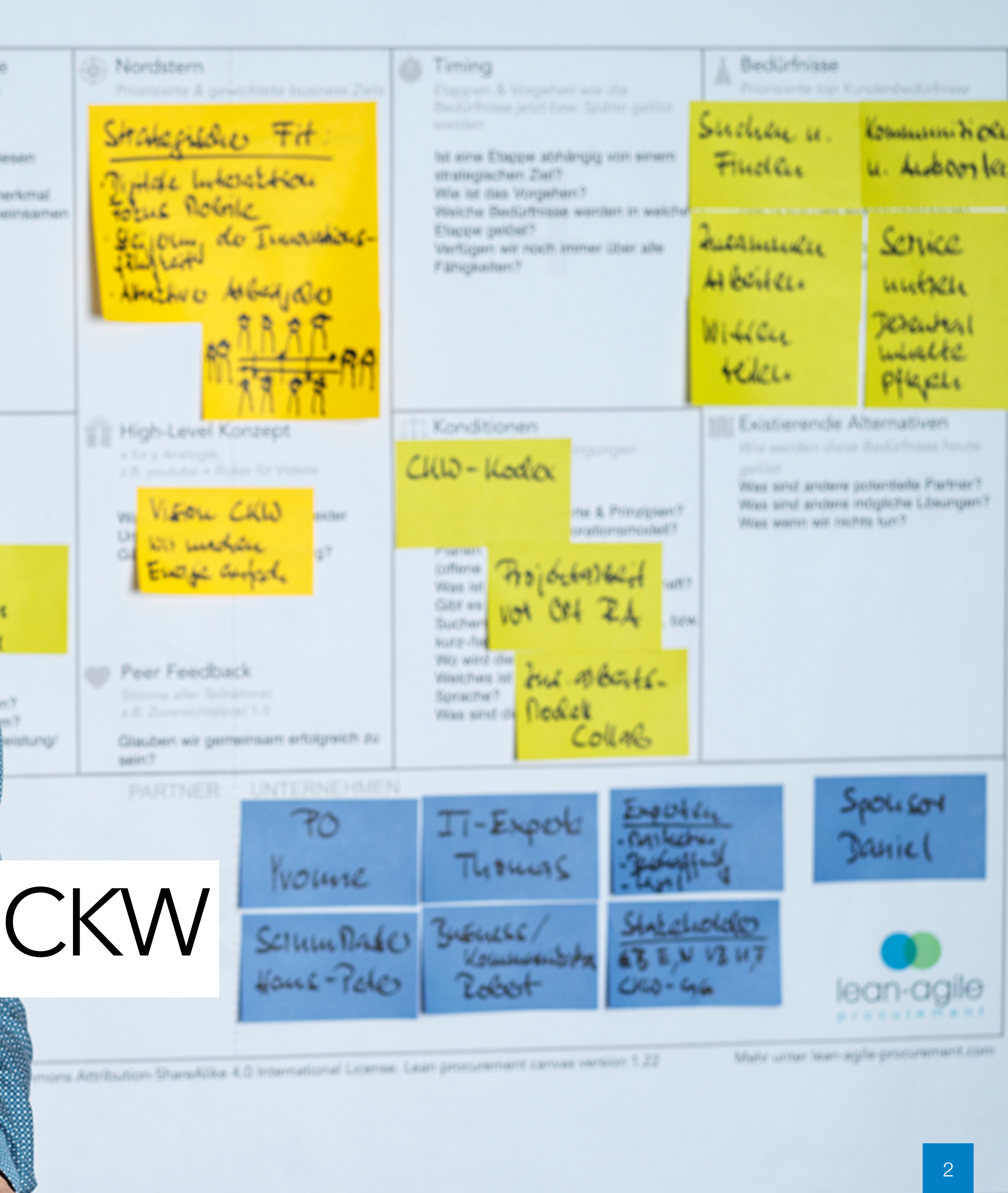
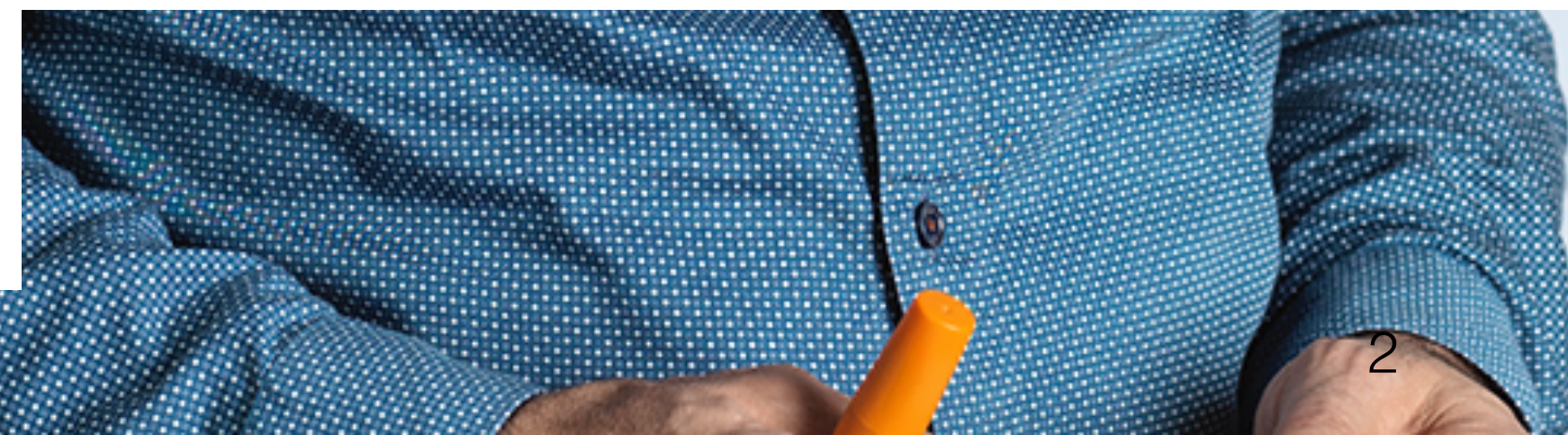
**Increase in Time-to-Market
in an unexpected Domain**

Mirko Kleiner



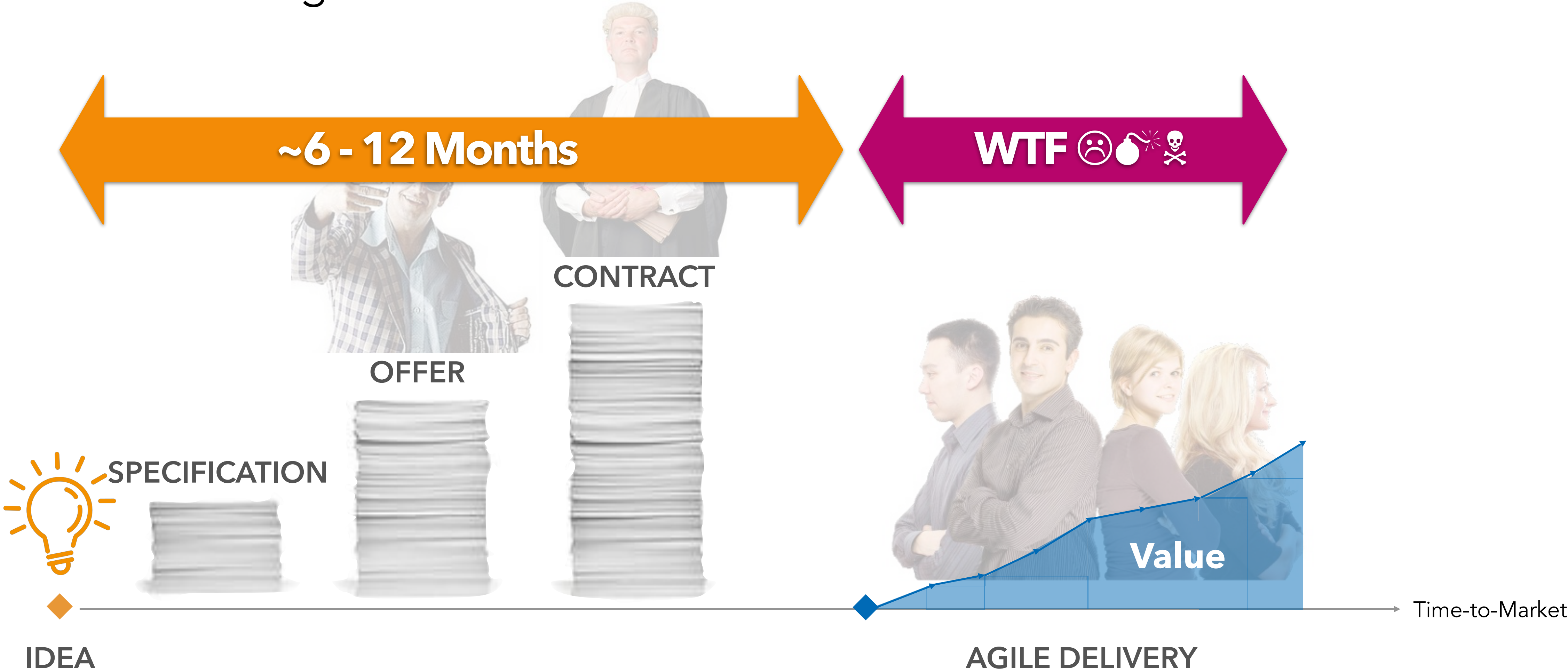
H. P. Kählin, Scrum Master CKW

the Man



The overall challenge

Time without creating Value for the Customer is Waste

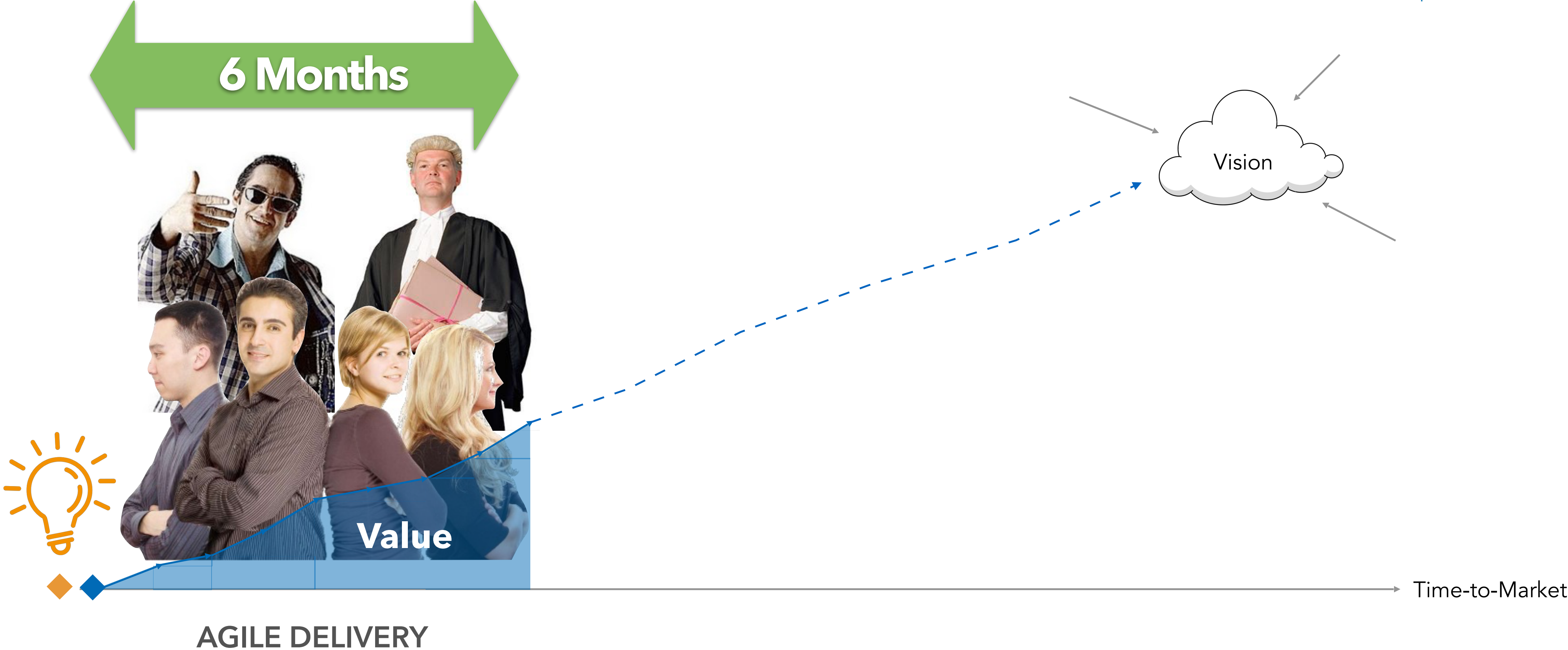


Start Mar 2018

Go Live Oct 1, 2018

Lean Agile Procurement

Agile from the Start, eliminate Waste & increase Time to Market



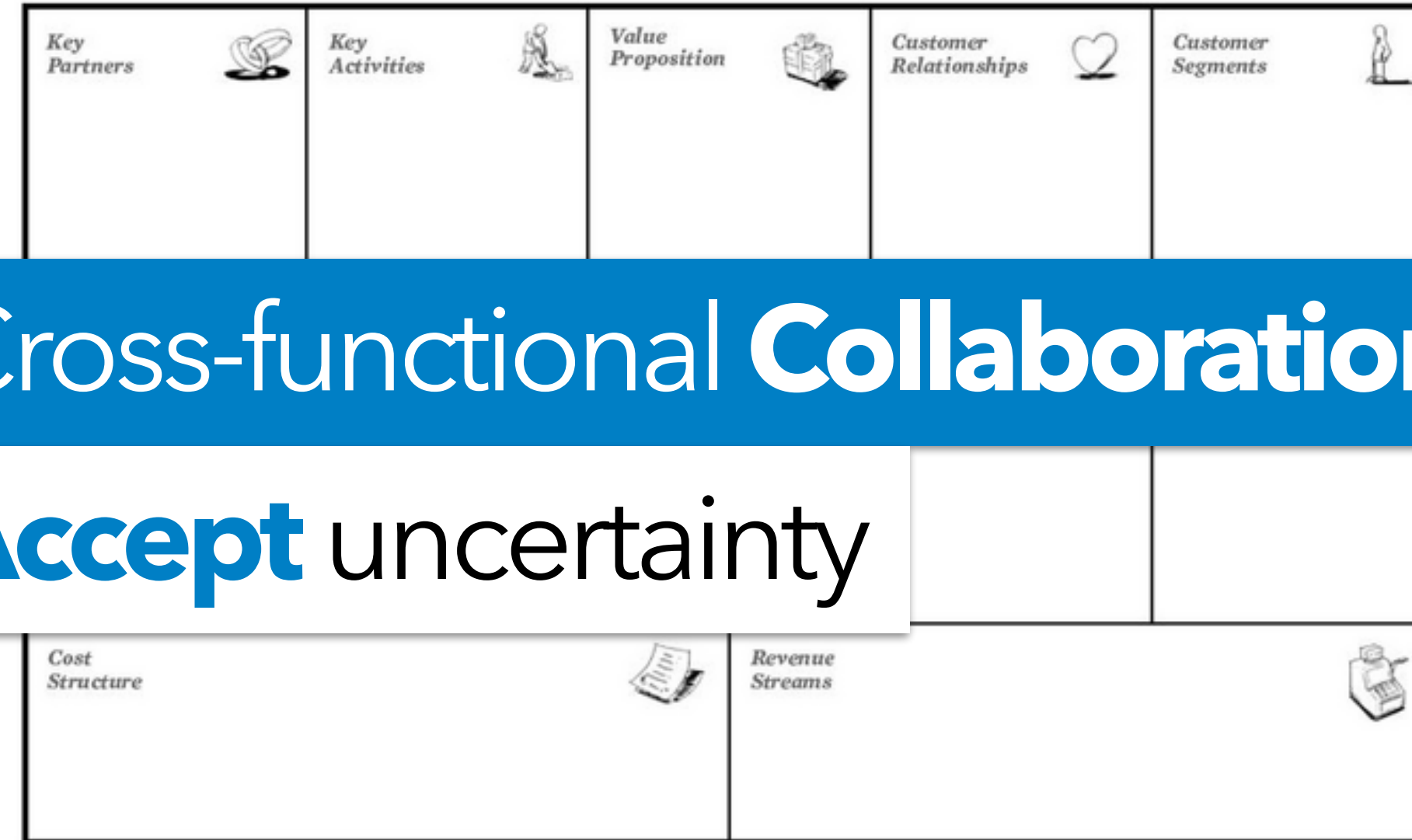
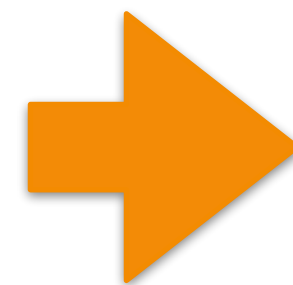
Start Mar 2018

Go Live R1.0 Oct 1, 2018

RADICAL MINDSHIFT

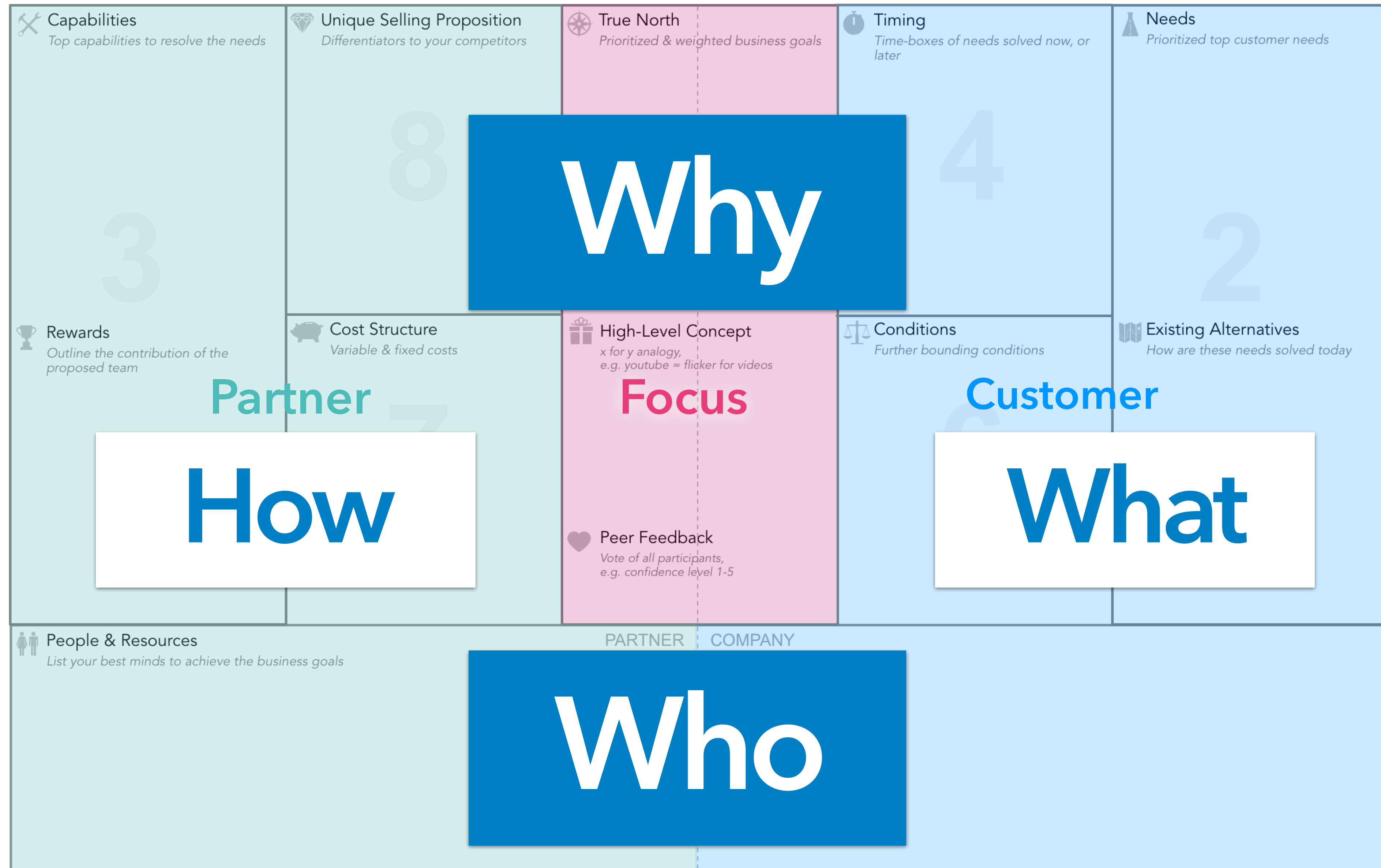


PAST



TODAY

LEAN PROCUREMENT CANVAS





The Lean Procurement Canvas is an **Agile Contract**

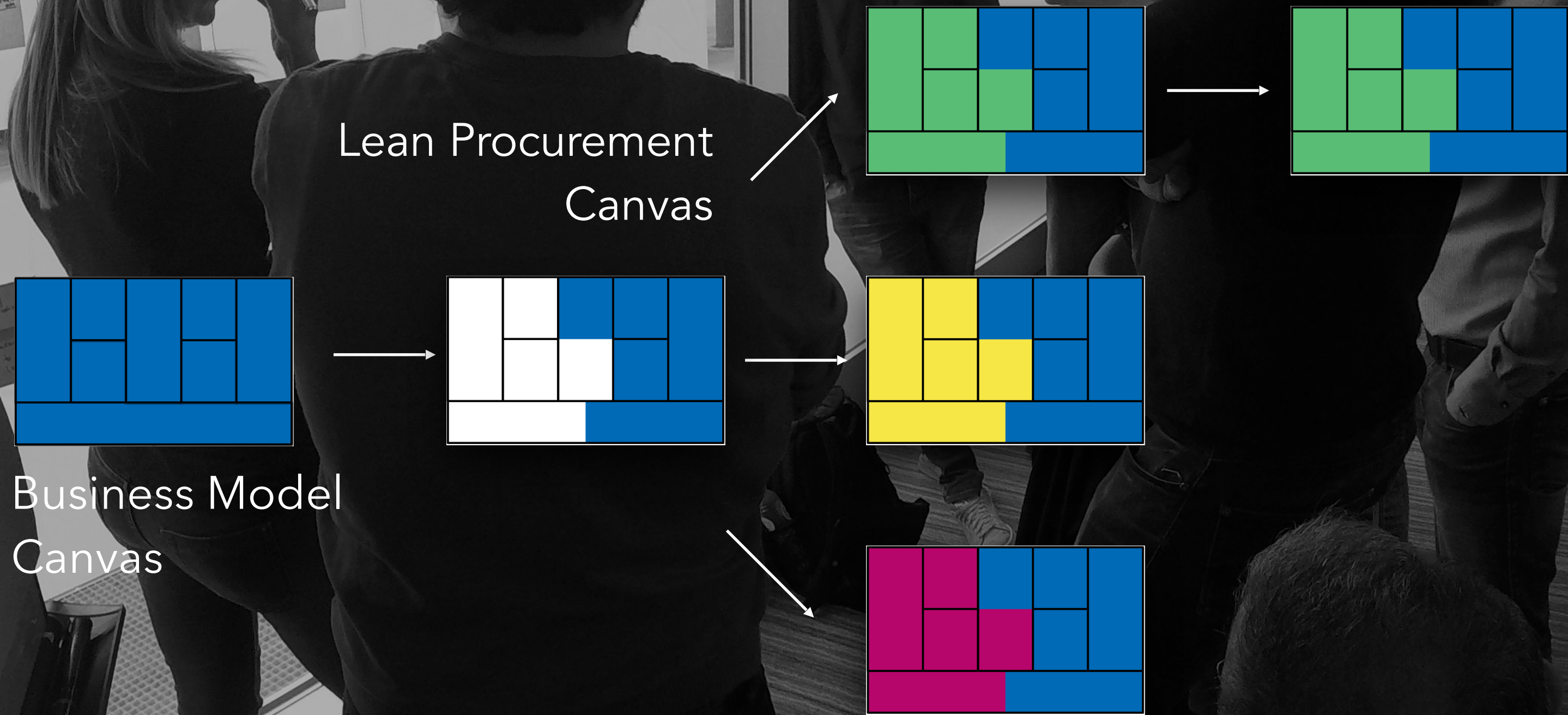
Ursula Sury, lic jur, Die Advokatur AG

Lean Agile Procurement

An end-to-end Approach to build & manage adaptive Partner Ecosystems



- 1 Initialization
- 2 Preparation
- 3 Big Room Day/s
- 4 Peer Feedback



Days instead of **Months**

Fähigkeiten

Top Fähigkeiten um die Kundenbedürfnisse zu lösen

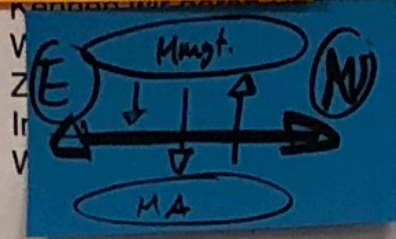
Welche Fähigkeiten erwarten wir vom Partner?
Welche Fähigkeiten zahlen auf welche Bedürfnisse ein?
Über Welche Fähigkeiten verfügt der Partner?
Was ist die angebotene Lösung?

Alleinstellungsmerkmale

Abgrenzung zu Mitbewerbern

Was sind die top Alleinstellungsmerkmale um diesen Partner zu wählen?
Werden diese Alleinstellungsmerkmale jetzt oder erst später zum gemeinsamen Vorteil?

Unterstützen in 3 strat. Stossrichtungen
(Digitalisierung, Markt, Arbeitskräfte, Innovationen)

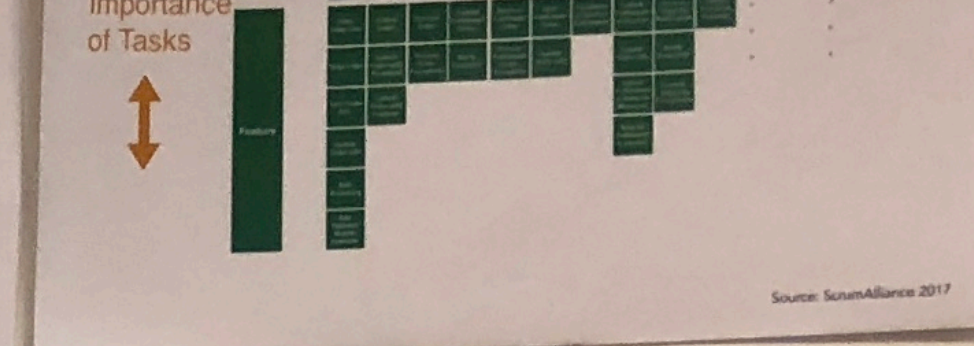


Bedürfnisse jetzt bzw. Später gelöst werden

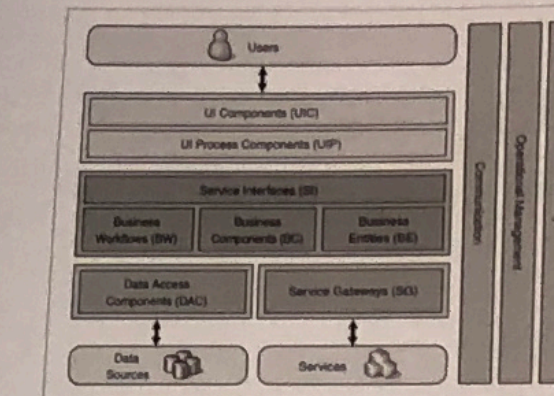
Ist eine Etappe abhängig von einem strategischen Ziel?
Wie ist das Vorgehen?
Welche Bedürfnisse werden in welcher Etappe gelöst?
Verfügen wir noch immer über alle Fähigkeiten?

Wer sind unsere Endkunden?

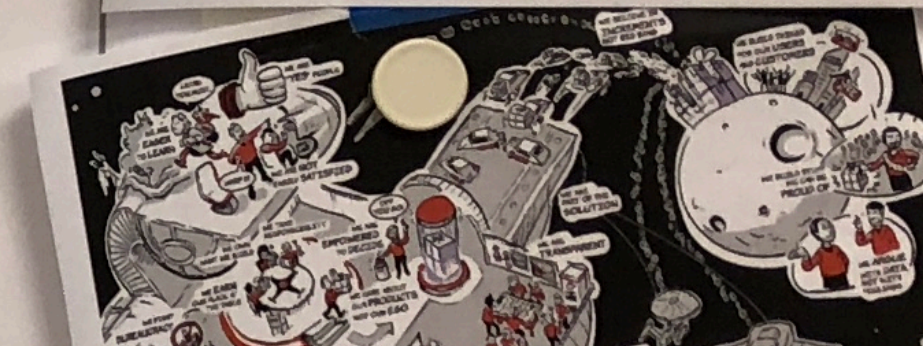
Was sind deren Bedürfnisse?
Ist einer der Bedürfnisse ein strategischer Alleinstellungsmerkmal, falls ja soll dies wirklich outsourced werden?
Sind die Bedürfnisse ausgewogen anhand der strategischen Vorgaben?



Technical Architecture



Source: LocalSearch 2017



Auszeichnungen

Erfolgsbeteiligung des angebotenen Teams

Was sind Erfolge des angebotenen Teams?
Welche anderen Kunden machte dieses Team glücklich?
Wer kann hierzu Auskunft geben?
Wie beteiligt sich das Team in ihrer Community?

Kostenstruktur

Variable & fixe Kosten

Was ist das Preismodell?
Was die Kostenstruktur wie u.a. Tagessätze, Lizenzen, etc?
Passt die Kostenstruktur zu unseren Konditionen?
Basieren die Finanzangaben auf unseren Definitionen für Rollen/Services/etc.?
Kennen wir die Rollen der angebotenen Menschen?
Was sind fixe/variable Kosten?
Wie gehen wir mit Spesen um?
Wie wird das Risiko/Gewährleistung/etc. aufgeteilt?

High-Level

x für y Analyse
z.B. youtube

Was ist die Unternehmung?
Gibt es eine...

Peer Feedback

Stimme aller Teilnehmer, z.B. Zuversichtsstufe 1-5

Glauben wir gemeinsam erfolgreich zu sein?

Konditionen

Weitere Rahmenbedingungen

Was sind unsere Werte & Prinzipien?
Was ist unser Kollaborationsmodell?
Planen wir mit 100% Transparenz (offene Bücher, fixe Margen, ..)?
Was ist der Kontext der Partnerschaft?
Gibt es ein Kostendach?
Suchen wir einen In-/Outsourcing-, bzw. kurz-/langfristige Partnerschaft?
Wo wird die Arbeit verrichtet?
Welches ist die hauptsächliche Sprache?
Was sind die AGB's?

Existierende Alternativen

Wie werden diese Bedürfnisse heute gelöst?
Was sind andere potentielle Partner?
Was sind andere mögliche Lösungen?
Was wenn wir nichts tun?

Menschen & Ressourcen

Auflistung der besten Köpfe

IX-Frontend-Floutend-spezialist Lösung

Werkzeug-architekt Produkt

PARTNER UNTERNEHMEN

Evaluations- & Umsetzungsteam

PO Yvonne Rucki

Enduser/Komm. R. Kelle

René Niderninger - ICT-Architekt

Supervisor / fachl. Admin

Coaching Projekt Hans-Peter

lean-agile procurement

Mehr unter lean-agile-procurement.com

1 Mar 22

Setup an agile, cross-functional Team

Empower it with main Stakeholders

elw. Team Experte

Stakeholder

Martin Woldas EVM

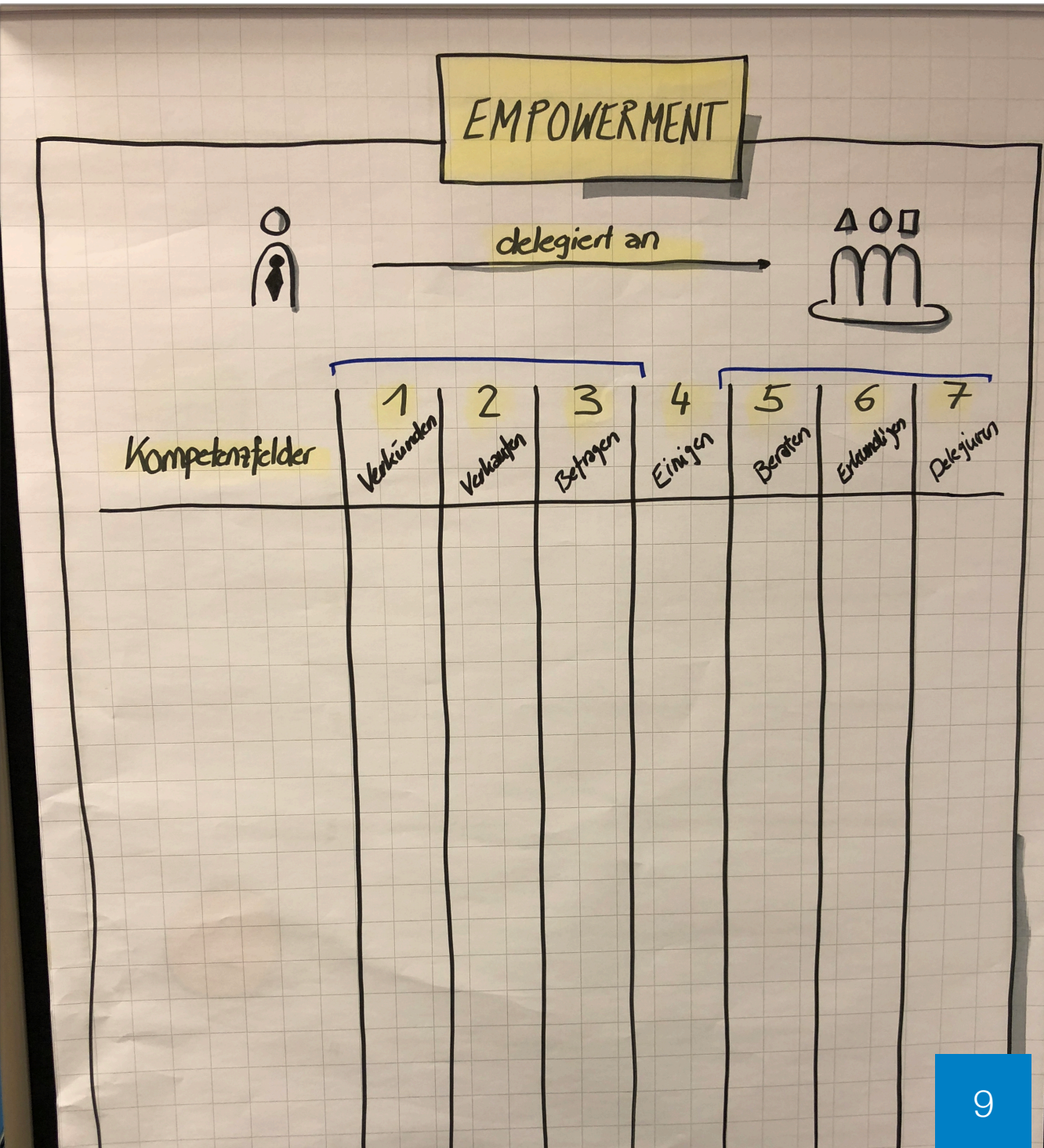
Patrick Deuringartner

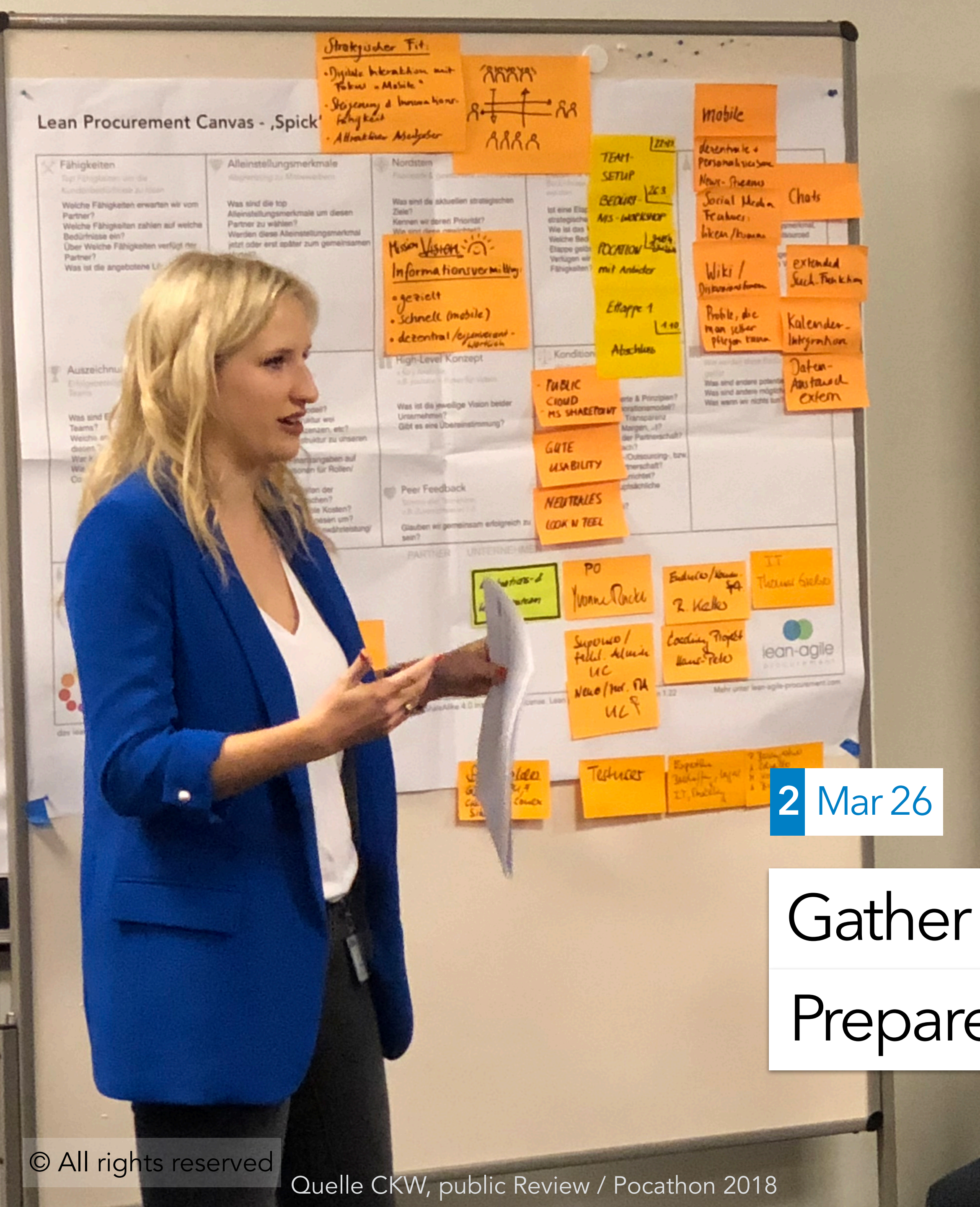
Adrian Dörings

Projektsponsor

Adrian Borer

Vertreter F





2 Mar 26

Gather **Needs** with **real Users**

Prepare for **Big Room Evaluation Workshop**





3 Apr 25

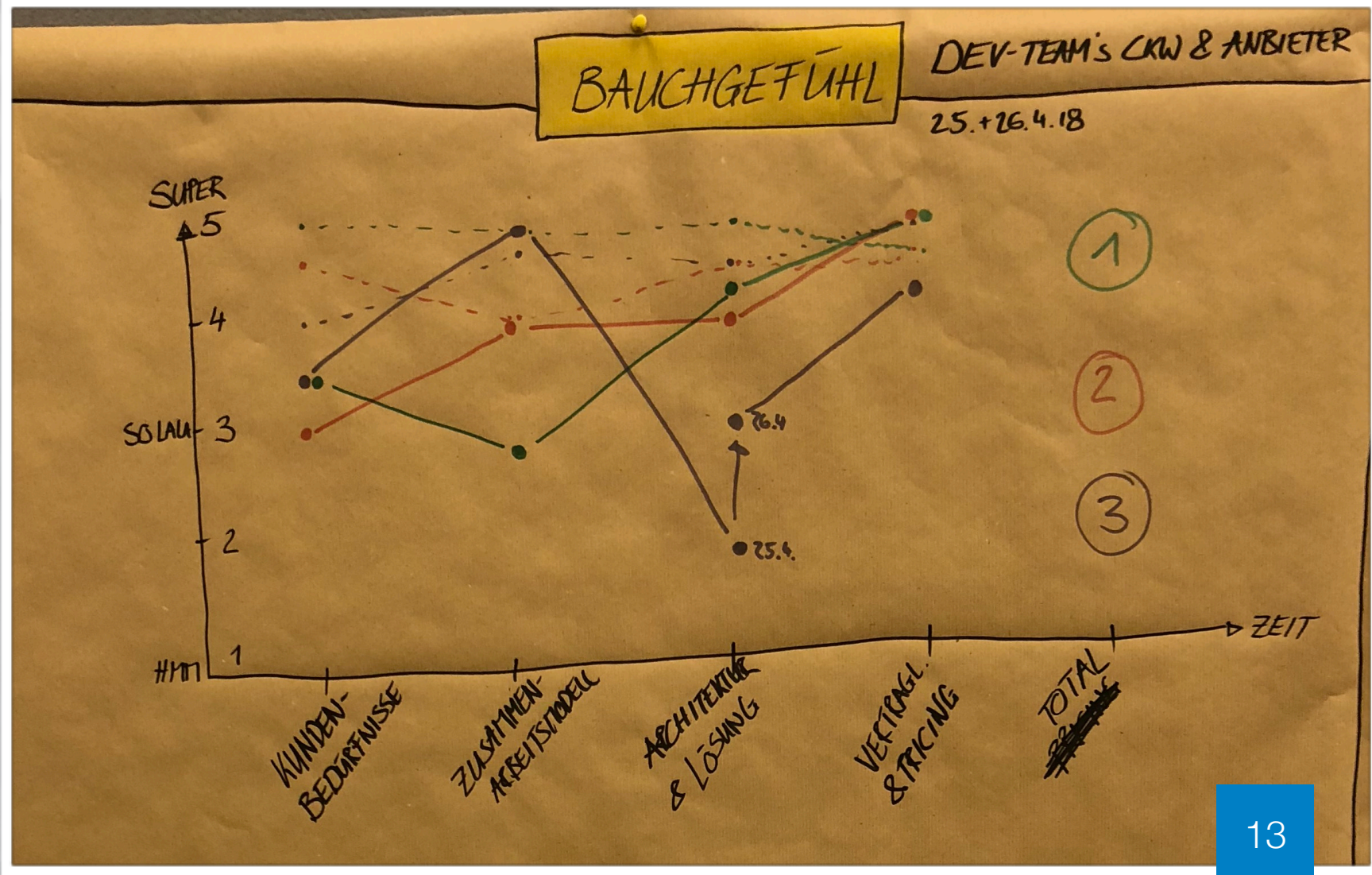
Invite 3 Competitors in the **same Room**
Align with **People** that **will do the Job**
Start Cooperation even **before a Contract**

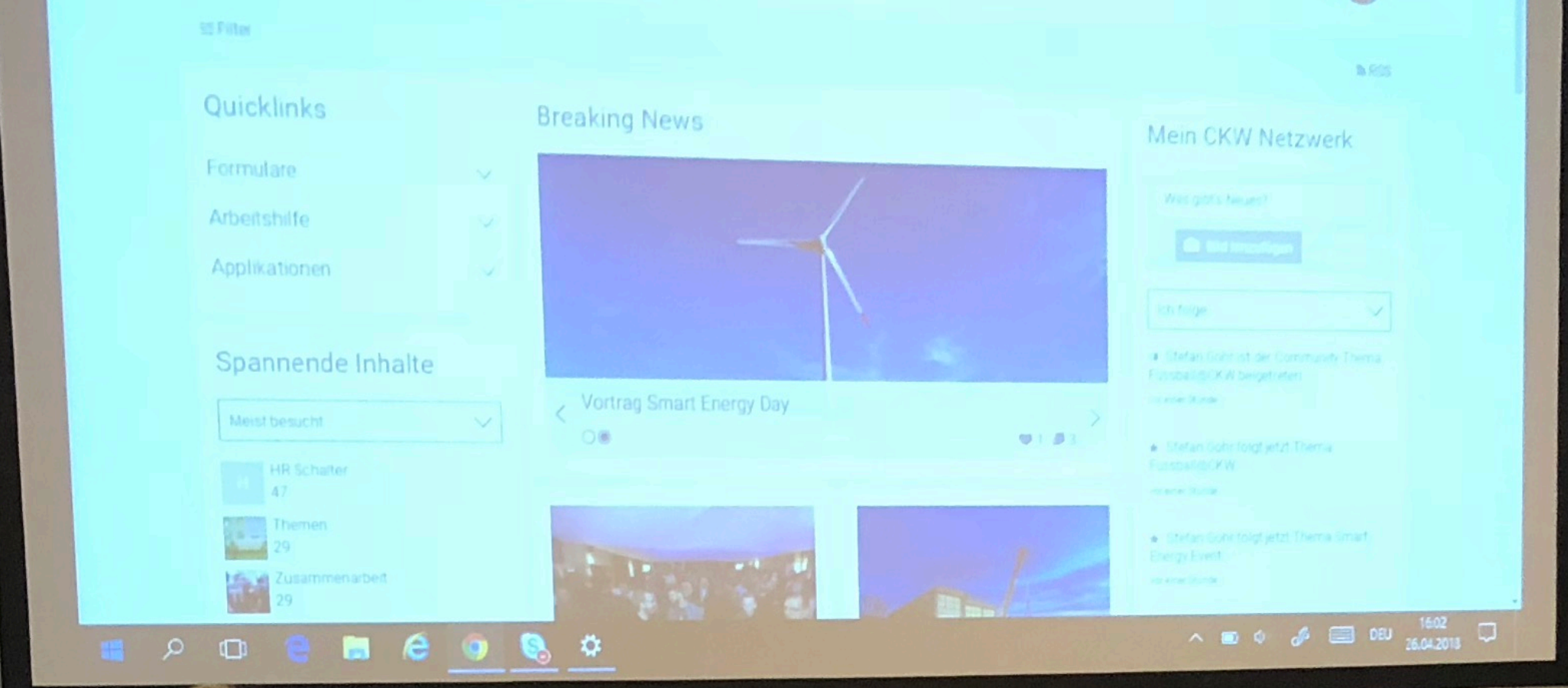




3 Apr 25

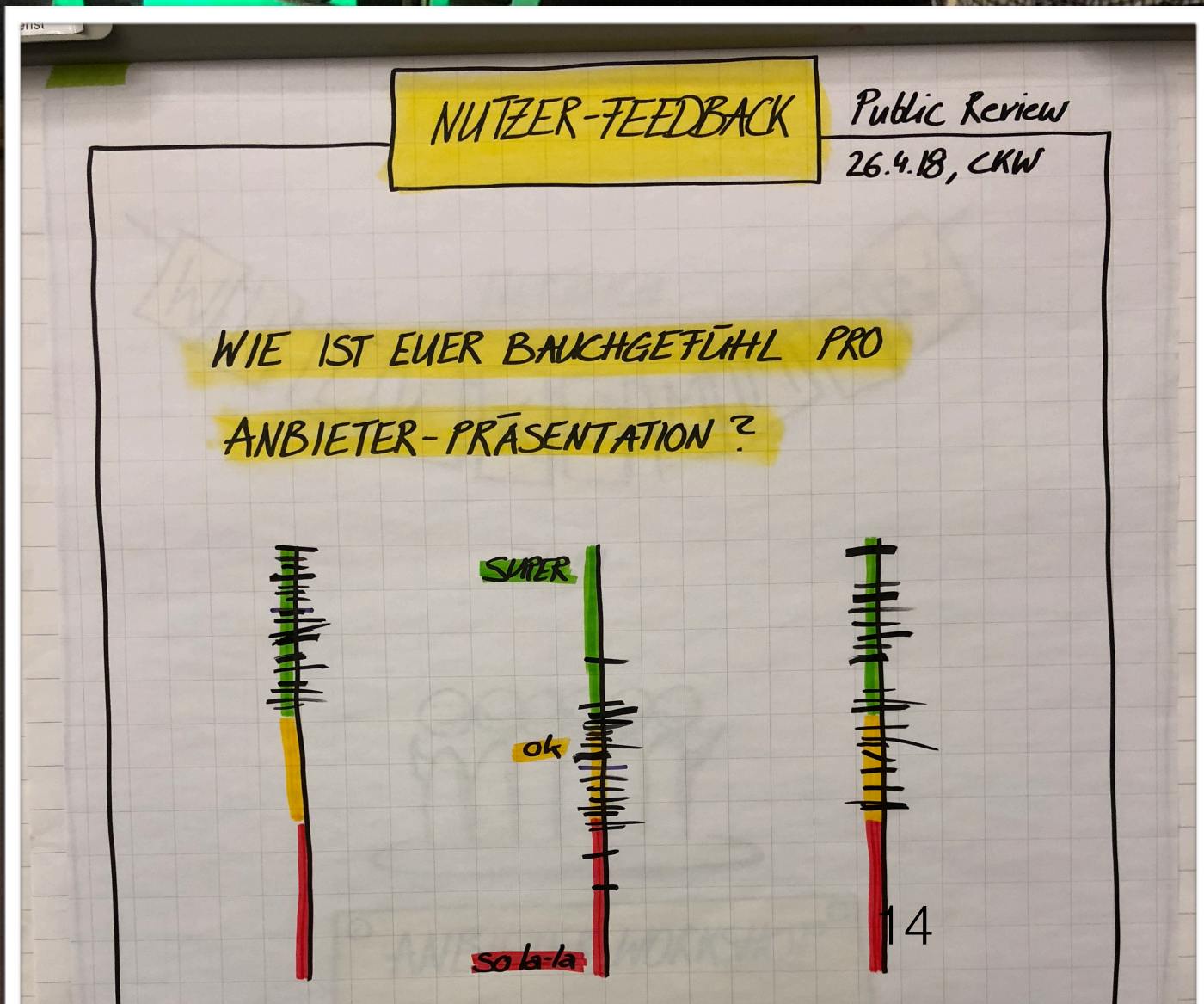
Observe their Behaviors & Skills





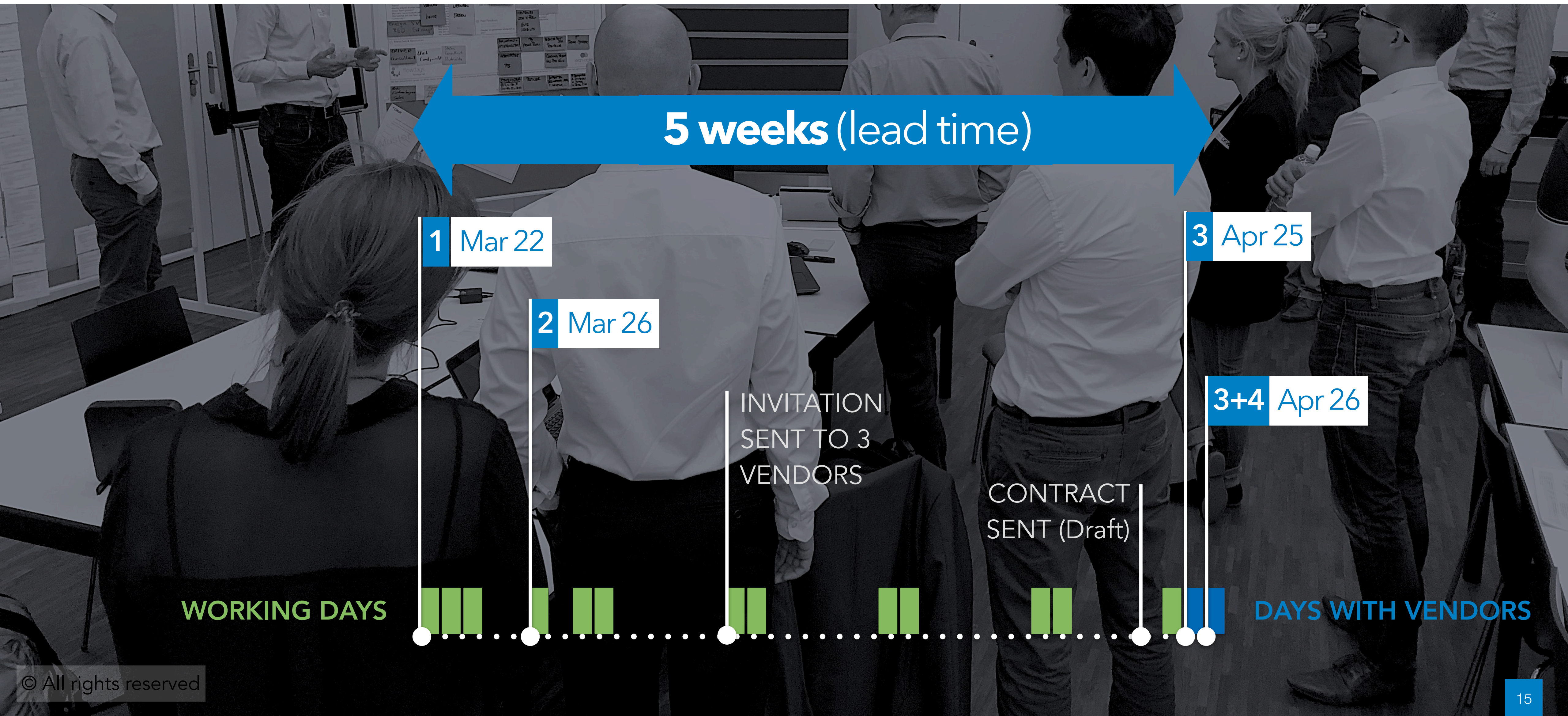
4 Apr 26

Demo **Results**
Get **Peer-Feedback**
Team-Decision



Improved Time to Market

From Idea to 1st Value delivered in just 5 Weeks, being faster would be possible!



Our Results

Faster, cheaper, better



CKW.



4x faster from Idea to 1st Value delivered

1/2 Effort

80% Savings through Focus

90% recommend the Approach

65% Budget lead to

120% Business Objectives

* Comparison to another case from the past with a similar complexity

Best Procurement Consultancy Project

Winner

CKW Group & Flowdays

Lean-agile Procurement of a Group of Companies



This Project took a **very innovative**
Approach to **Agile Sourcing**

Judges' comments, Oct 2018

Conclusions

Make it like H.P. - Be the change you wanna see in the world!

Leave your Comfort Zone &
find Management **Support**

Experiment with the
Lean Procurement Canvas

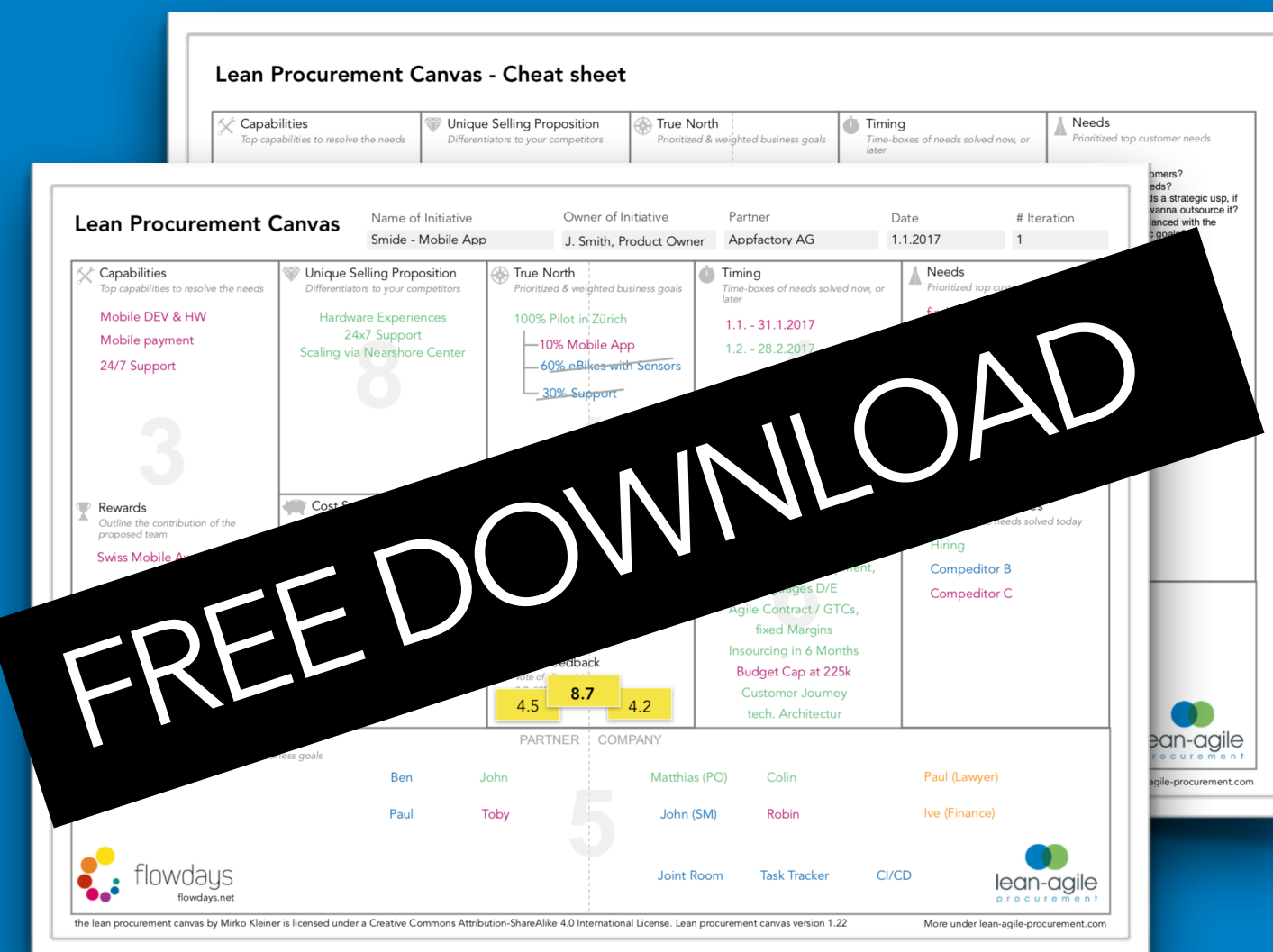
Create a positiv **Impact**,
it's gonna be **WIN-WIN!**





flowdays

Mirko Kleiner
+41 79 601 19 90
mirko@flowdays.net



THANK YOU!

www.lean-agile-procurement.com